

# Incredible

c r e d i t   m a n a g e m e n t   n e w s l e t t e r

EDITORIAAL - Jean-Louis Coppers, Gedelegeerd Bestuurder CRiON

## Hoe lang nog blijft de overheid lijdzaam toezien?

Bij niet-betaling 30 dagen na levering, mag de onbetaalde leverancier meteen verwijlntresten aanrekenen, tenzij de leverancier met zijn afnemer anders is overeengekomen. Zo bepaalt de wet, evenwel ... zonder resultaat! De betalingsachterstanden blijven schrikbaar toenemen, met alle gevolgen van dien. En de overheid: die blijft lijdzaam toezien! Wanneer zet zij een sensibiliseringscampagne op die afnemers aanspoort tot tijdig betalen?

4de jaargang - november 2003

### INHOUDSTAFEL

#### P2 - Consultancy

Vijf vuistregels om de dekking van uw schadegeval door uw kredietverzekeraar te garanderen

#### P3 - Services

NMB-Heller: Meer dan factoring alleen

#### P4 - News & Events

- Financial Business Days
- Financieel Management Team van het Jaar 2003
- Gerling NCM wordt Atradius
- Update politieke risico's

Incredible is de nieuwsbrief van CRiON, gespecialiseerd makelaar in kredietverzekeringen en consultant in kredietmanagement. Zij tracht een inzicht te geven in de recentste ontwikkelingen op het vlak van kredietbeheer in het algemeen en kredietverzekering in het bijzonder.



Op 7 augustus 2002 werd de Europese richtlijn van 29 juni 2000 betreffende bestrijding van betalingsachterstand bij handelstransacties, omgezet in een Belgische wet. Deze bepaalt dat bij niet-betaling 30 dagen na ontvangst van factuur of ontvangst van goederen, de niet-betalende afnemer onmiddellijk - d.i. zonder officiële ingebrekestelling door de onbetaalde leverancier - verwijlntresten verschuldigd is, tenzij de leverancier en afnemer anders zijn overeengekomen. Met deze maatregel hoopten de Europese en Belgische overheden een halt te kunnen toeroepen aan de groeiende betalingsachterstanden.

### Schrikbarende cijfers

Het verhoopde effect bleef evenwel uit, want - zo blijkt uit een studie die Graydon in België uitvoerde - de wet wordt nauwelijks of niet toegepast: slechts 7% van de ondernemingen pasten hun betalingsvoorwaarden aan de wet aan. En de weinige ondernemingen die de wet toepassen, ervaren dat de betalingen van hun klanten slechts in 4% sneller gebeuren dan voordien het geval was. De gemiddelde betalingsachter-

stand blijft dan ook toenemen, met alle gevolgen van dien! Dat vandaag een record aantal bedrijven failliet gaat, is niet alleen te wijten aan de economische laagconjunctuur. Ook de bijzonder lange betalingsachterstanden die vele afnemers hanteren, brengen heel wat leveranciers in financiële ademnood. Maar liefst één op vier gevallen van insolventie in Europa is te wijten aan betalingsachterstand. Daardoor gaan elk jaar 23,6 miljard euro aan uitstaande schulden en 450.000 arbeidsplaatsen verloren!

De groei van de betalingsachterstanden is een zichzelf voedende neerwaartse spiraal. Immers, als de afnemer van leverancier A laattijdig betaalt, dan zal deze leverancier als afnemer van leverancier B ook laattijdig betalen. De evolutie van de betalingsachterstanden is verworpen tot een razende dominocascade die steeds meer leveranciers in de val meesleurt en vooral kleinere ondernemingen treft.

### Snel rijden

Aan deze evolutie moet dringend een halt worden geroepen! De overheid kan mijn inziens niet langer lijdzaam blijven toezien en moet actie ondernemen. Daarbij hoeft zij zich niet te beperken tot wetgevende initiatieven. Meer nog: net zoals de hierboven besproken wet zonder effect blijft, mogen we van nieuwe wetten geen heil verwachten. Misschien moet de overheid andere instrumenten inzetten, zoals grootscheepse sensibiliseringscampagnes.

Als de overheid ons vandaag tracht te overtuigen van het belang van afval sorteren en het schadelijke van roken, waarom tracht ze ons niet te bewegen tot correct betalen? Zoals

enkele jaren geleden de opgemerkte campagneslogan 'Snel rijden is zo stom als snel vrijen' het (te) snelle rijden tot een issue maakte, dat vandaag nog steeds erg actueel is, zo kan een geslaagde sensibiliseringscampagne misschien de broodnodige kentering teweeg brengen in de evolutie van de betalingsachterstanden? Om meteen in slogans te denken: wat te denken van 'Alleen voetballers horen bij elkaar in het krijt te staan'. Of rijmend: 'Meteten betalen. Hoef niemand te balen'...

We mogen van nieuwe wetten geen heil verwachten

# Consultancy

## Vijf vuistregels

### om de dekking van uw schadegeval door uw kredietverzekeraar te garanderen

Het heet dat kredietverzekeraars in moeilijke economische tijden als vandaag zich minder soepel opstellen; dat verzekeringsnemers meer dan vroeger botsen op een 'njet' van hun verzekeraar. Of dat zo is, laten we hier in het midden. Maar we weten uit onze ervaring wel dat u er zelf voor kan zorgen dat uw verzekeraar geen reden heeft om de dekking van uw schadegeval te weigeren. Volgende vuistregels helpen u alvast:



#### 1. Dek u goed in

Minstens even belangrijk als het onderschrijven van een kredietverzekering voor het ondervangen van de financiële gevolgen van het insolventierisico, is dat u de nodige initiatieven neemt om te vermijden dat dit risico zich manifesteert. Enkele concrete tips:

- Zorg voor sluitende algemene verkoopvoorwaarden die onder meer rekening houden met de eigenheid van het rechtstelsel van het land van uw afnemer. En weet dat u zich pas op uw algemene verkoopvoorwaarden kan beroepen, als u ze tijdig kenbaar heeft gemaakt aan uw afnemer. Vermeld ze dus niet alleen op uw facturen, maar ook op offertes, bestelbonnen en orderbevestigingen.
- Handhaaf doorheen uw relatie met uw afnemer een minimaal formalisme. Zo zal een schriftelijke bevestiging - bijvoorbeeld via e-mail - van nieuwe of aangepaste afspraken nuttig blijken als u achteraf moet bewijzen dat alle dekkingsvoorwaarden van uw polis vervuld zijn.
- Besteed de grootst mogelijke zorg aan uw debiteurenbeheer; volg de overeengekomen betalingstermijnen strikt op.

#### 2. Zie uw kredietverzekeraar als uw bondgenoot

Uw kredietverzekeraar dekt niet alleen insolventierisico's, maar kan ook een belangrijke rol spelen bij de preventie van deze risico's. Uw verzekeraar beschikt immers over een schat aan marktinformatie en kan een waardevol klankbord voor u zijn over de economische situatie in een bepaald land, de financiële situatie van een afnemer, enz. Begrijp het meedelen van informatie over uw afnemers aan uw verzekeraar dan ook niet als een verplichting, maar als een voorrecht. Verstrek uw verzekeraar ook buiten de gevallen van risicoverzwaarig zo veel mogelijk actuele informatie over (uw relatie met) uw afnemers.

#### 3. Ken de regels van het spel

Weet dat wanneer u aanspraak meent te kunnen maken op dekking, op u

de bewijslast rust dat voldaan is aan alle dekkingsvoorwaarden. Meer nog: u moet ook aantonen dat de uitsluitingen in de verzekeringspolis niet van toepassing zijn op het concrete insolventierisico waarmee u geconfronteerd wordt. Zo moet u als uw afnemer een technische betwisting inroept, het bewijs leveren dat deze elke grondslag mist. Daarom werd hoger reeds het belang onderstreept van het bewaren van een minimaal formalisme in de relatie met uw afnemer. Bovendien: als een technische betwisting wordt ingeroepen, lok dan zo snel mogelijk een expertise uit.

#### 4. Maak het uw verzekeraar niet te gemakkelijk

Als uw verzekeraar in geval van een technische betwisting, een gerechtelijke beslissing in het land van de in gebreke blijvende afnemer eist, ga dan na of uw polis dit werkelijk vereist. Vaak volstaat een minnelijke schikking. En als toch een gerechtelijke beslissing is vereist, voorziet de polis doorgaans niets over de territoriale bevoegdheid van de rechtbank die de technische betwisting beslecht. Dan volstaat het voor een Belgische rechter een procedure in te leiden.

#### 5. Schuw de confrontatie niet

Als u en uw verzekeraar niet komen tot een minnelijke regeling van een geschil, schrik dan niet terug - en dat uit vrees een goede verstandhouding met uw verzekeraar in de toekomst onmogelijk te maken - om een juridische procedure op te starten. Er zijn trouwens alternatieven voor een juridische procedure ten gronde:

- arbitrage: deze vorm van geschillenregeling - waarin trouwens heel wat polissen voorzien - garandeert een snelle en voor beide partijen aanvaardbare afhandeling door arbiters die vertrouwd zijn met kredietverzekering
- kort geding: een kort geding procedure heeft niet tot doel een geding ten gronde te beslechten, maar kan een hefboom zijn om tot een oplossing te komen

# Services

## NMB-Heller Meer dan factoring alleen

Het wordt voor middelgrote ondernemingen steeds moeilijker om financieringsmiddelen aan te trekken. NMB-Heller tracht deze lacune in te vullen en biedt enkele interessante oplossingen. Zo financiert zij als factormaatschappij niet alleen handelsvorderingen, maar ook voorraden. Bovendien hecht zij veel belang aan het toekomstperspectief van ondernemingen, waarbij kwalitatieve criteria zoals de beoordeling van het management, zwaar doorwegen. Hierdoor kunnen aan bedrijven met een relatief klein eigen vermogen, toch ruime kredieten verstrekt worden.



De voorbije jaren vergrootte de lacune in de Belgische markt voor financiering van middelgrote ondernemingen. Immers, bankiers letten bij het verstrekken van kredieten vooral op de balans van de afgelopen jaren en de eigen vermogenspositie. De verzwakte, economische omgeving en de Europese Richtlijnen (Basel II) nopen hen daartoe.

Equity providers verleggen hun aandacht naar grote deelnames in mature organisaties en de beurs ... die heeft voor de middelgrote ondernemingen ook al enige tijd afgedaan als financieringsinstrument. De leegte 'in het midden' gaapt en biedt mogelijkheden aan een nieuwe speler als NMB-Heller.

### Lokaal aanwezig

De NMB-Heller Groep is één van Europa's grootste financiële dienstverleners, gespecialiseerd in het financieren van werkkapitaal ten behoeve van de exploitatiecyclus. Vanuit de oorspronkelijke kernactiviteiten, die naast debiteurenfinanciering, ook inkoop- en voorraadfinanciering omvatten, is het bedrijf inmiddels uitgegroeid tot een 'all finance'-partner voor ondernemingen in België, Nederland, Frankrijk, Duitsland, het Verenigd Koninkrijk, Polen, Tsjechië en Slowakije.

Exporteert u naar de ons omringende landen en/of de beloftevolle Midden-Europese markt? Dan biedt de lokale aanwezigheid van NMB-Heller in deze landen, u een grotere garantie dan factoringmaatschappijen die er via vertegenwoordigingsagenten werken. Of misschien heeft u in die landen dochtermaatschappijen die op zoek zijn naar een lokale financier? Ook dan kan NMB-Heller u helpen.

### Factoring 'plus'

De financiering van handelsvorderingen verkleint de behoefte aan bedrijfskapitaal en dat is een ontegensprekelijk voordeel. Echter, de uitgezonden factuur is slechts het sluitstuk in de exploitatiecyclus. Productiebedrijven moeten, alvorens tot facturatie over te kunnen gaan, een - vaak lange - productieperiode doorlopen en voorraden aanleggen. Deze laatste cycli vergen evenzeer financiering. NMB-Heller helpt dan ook deze periode te overbruggen door inkoop- en voorraadfinanciering.

### Kwalitatieve criteria

Bovendien staat NMB-Heller in bepaalde gevallen cash-flow lending - versta: niet puur asset-gedreven lending - toe. Bijvoorbeeld wanneer het noodzakelijk is voor de algemene bedrijfskapitaalbehoefte. Of binnen het kader van de financiering van fusies, overnames, buy-outs en buy-ins.

NMB-Heller hecht immers veel belang aan het toekomstperspectief van ondernemingen, waarbij kwalitatieve criteria zoals de beoordeling van het management en de vlottende activa, zwaar doorwegen. Hierdoor kunnen aan bedrijven met een relatief klein eigen vermogen - bijvoorbeeld als gevolg van investeringen ten behoeve van exploitatie - toch ruime kredieten verstrekt worden.

Voor meer info: raadpleeg [www.nmb-heller.be](http://www.nmb-heller.be) of contacteer vrijblijvend uw CRION-adviseur op 09/244.62.62 of [info@crion.com](mailto:info@crion.com).

Voor bedrijven met  
een relatief klein  
eigen vermogen,  
toch ruime kredieten

# News & Events

## Financial Business Days 10-11 december • De Montil, Affligem

Financial Business Days is een vakbeurs voor financiële managers en iedereen die bij het financieel beleid van een onderneming is betrokken. Dit forum voor kennisvergarig en ervaringsuitwisseling, dat reeds aan haar vierde editie toe is, kent een nieuwe locatie en programma. Evenwel, centraal staat nog steeds een uitgebreid aanbod van vakgerichte lezingen en seminars. Ook CRiON brengt er een boeiende en praktijkgerichte workshop.

Voor alle praktische informatie, consulteer [www.fbd-forum.be](http://www.fbd-forum.be).



CRiON-stand: 307

CRiON-workshop 'Welke maatstaf gebruiken om de prestaties van uw debiteurenbeheer te meten?': woensdag 10 december, 16u15

## Financieel Management Team van het Jaar 2003

Samen met Financieel Management, het vakblad voor de financieel manager, en met ING, TriFinance, Kanaal Z en Financieel Economische Tijd, bekroont CRiON met de uitreiking van een award aan het Financieel Management Team van het Jaar de inspanningen van de financiële medewerkers van een onderneming op het vlak van een efficiënt en innovatief financieel beleid.

Een vakjury selecteert op grond van de gevallenstudies die de kandidaten insturen, drie finalisten en een uiteindelijke winnaar. Op de awarduitreiking van 10 december (Financial Business Days, De Montil, Affligem), worden de drie finalisten uitgebreid geportretteerd en ontvangt de winnaar een waardevol kunstwerk en opleidingscheques ter waarde van 5.000 euro.

Voor meer informatie, consulteer [www.fm.be](http://www.fm.be).

## Gerling NCM wordt Atradius

De aandeelhoudersstructuur van Gerling NCM is grondig gewijzigd. Swiss Re verhoogde haar aandeel van 25% naar 47,5% en Deutsche Bank bezit vandaag 35%. De overige aandelen zijn in handen van Compañía Española de Seguros y Reaseguros de Crédito y Caución (de vierde grootste kredietverzekeraar ter wereld) (7%), Sal Oppenheim (7%) en de Gerling Group, die haar aandeel afbouwde van 56% naar 3%.

De kredietverzekeraar heeft een nieuwe CEO benoemd: Paul-Henri Denieuil, voorheen CEO van de Euler Group. Bovendien heeft zij zich omgedoopt tot Atradius en verwacht zij de introductie van haar nieuwe merknaam rond de jaarwisseling te kunnen afronden.

## Update politieke risico's

Enkele opmerkelijke evoluties:

- terwijl in de Oost-Europese staten Letland, Litouwen, Slovenië, Rusland en Oekraïne het kredietrisico verbetert, gaat het elders in Oost-Europa - m.n. in Hongarije en Polen - in de omgekeerde zin. Voorlopig blijven de ratings voor Hongarije (moderate) en Polen (medium) dezelfde, maar algemeen wordt verwacht dat zij spoedig zullen worden verhoogd.
- het kredietrisico op Portugal is verhoogd van low naar moderate

An **AON** Company



Maaltemeers 84, 9051 Gent  
T. 09 244 62 62 F. 09 244 62 63  
[info@crion.com](mailto:info@crion.com) [www.crion.com](http://www.crion.com)